

経営発達支援計画の概要

| | |
|----------------|---|
| 実施者名 (法人番号) | 太田市新田商工会 (法人番号 2070005006496) |
| 実施期間 | 平成 29 年 4 月 1 日 ~ 平成 34 年 3 月 31 日 |
| 目標 | <p>当地域は東毛地域の中心都市として重要な役割を担っている。しかし、地区内外の競合他社に需要を奪われ小規模事業者は厳しい環境に置かれている。それぞれの小規模事業者が自社の「強み」を正確に理解し、「経営状況の分析」や「事業計画の策定」などを通じて他社との差別化を図ることを目標とする。それにより、当地域内の小規模事業者の販路拡大を図り売上・利益を確保する。</p> |
| 事業内容 | <p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 地域の経済動向調査に関すること 各種統計調査や地区内の小規模事業者への聞き取りにより、支援を実施する個社及び地域の経済動向を正確に把握する。またそれらの情報を個社支援に役立てる。 2. 経営状況の分析に関すること 「ローカルベンチマーク」などの活用し「財務分析」「SWOT 分析」を実施する。分析結果については、事業計画策定支援や計画策定後の支援に役立てる。 3. 事業計画策定支援に関すること 売上・利益の確保を図るため、小規模事業者に実態に即した実効性の高い事業計画を作成する。 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画策定後にきめ細かな伴走型の支援を実施することにより、計画の着実な進行をサポートする 5. 需要動向調査に関すること 消費者のニーズを把握する仕組みを構築し、情報を収集・分析することにより事業者の「事業の方向性」を把握する。 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 商談会・展示会・地域振興事業への出展を促進することにより、需要の掘り起こしを支援する。 <p>II. 地域経済の活性化に資する取組 地域における関係者間で地域振興事業振興のための意識の共有化を図り、事業を持続的に発展させるための環境整備を推進する。</p> |
| 連絡先 | <p>住所 〒370-0341 群馬県太田市新田金井町 607 TEL 0276-57-3535 FAX 0276-57-3536 e-mail onitta@ons.or.jp URL http://ons.or.jp/</p> |

(別表1)
経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 当地域の現状

- ・当商工会（太田市新田商工会）は、平成17年に太田市・尾島町・新田町・藪塚本町が合併され太田市となったことを契機に、平成19年に尾島町商工会・新田町商工会・藪塚本町商工会が合併され一つの商工会となった。それにより当商工会の担当地区は現太田市の西半分を占める広範囲となっている。
- ・当商工会の担当地区（尾島町・新田町・藪塚本町）を含む太田市は、関東平野の北部、群馬県南東部に位置し古墳時代以前から栄えた地域であり、寺山古墳・朝子塚古墳・鶴山古墳など数多くの古墳が点在している。中世においては、新田義貞が生誕し開拓したことから「新田荘（にったのしょう）」と呼ばれていた。江戸時代には、「子育て呑龍（こそだてどんりゅう）」として現在も親しまれている「大光院」の門前町、日光例幣使街道の宿場町（太田宿）として発達した。また、大正期以降は当時世界有数の航空機メーカーであった「中島飛行機」、戦後は「中島飛行機」を前身とする「富士重工業（スバル）」の企業城下町として飛躍的な発展を遂げた。
- ・平成26年の工業統計調査によると、太田市は工業製品出荷額等が2兆6178億円であり全国13位の出荷額となっている。これは広島市に匹敵する規模であり、北九州市や浜松市を上回っている。工業製品の製造品出荷額等に占める輸送用機器の割合は73%となっており、全国有数の自動車産業の集積地といえる。
- ・平成28年（9月30日現在）における太田市の人口は223,540人となっている。群馬県第3位の人口であり東毛地域（桐生市・太田市・館林市・みどり市）の中心的役割を担っている。
- ・太田市には東武鉄道太田駅をターミナル駅とし、東武伊勢崎線・東武桐生線・東武小泉線が走り、東京圏及び北関東の主要都市と連絡している。また、市内には国道17号（上武国道）・国道50号・国道122号・国道354号・国道407号が走り、周辺市町との連絡機能にも優れている。

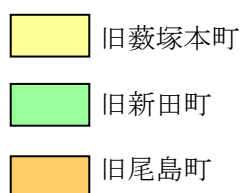
群馬県内の太田市の位置



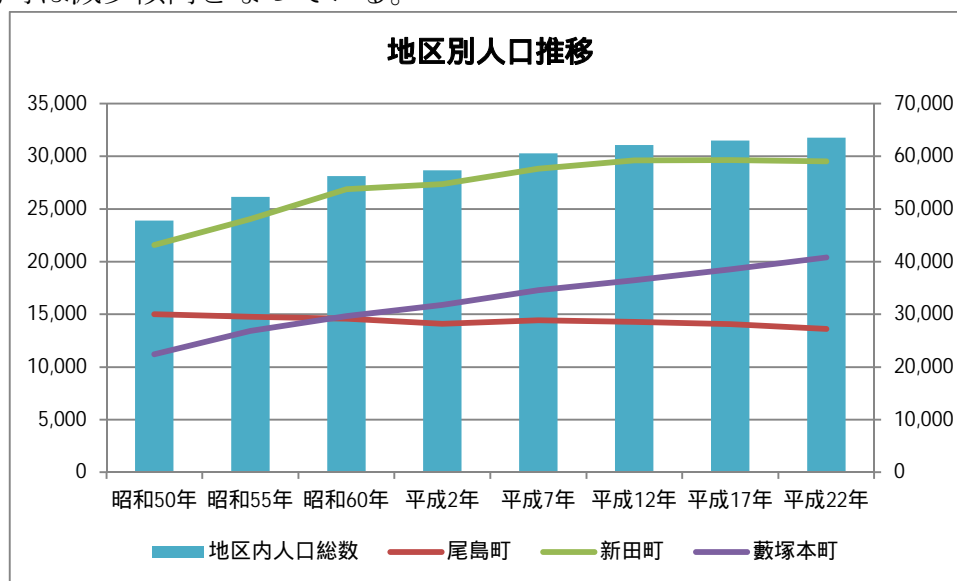
- ・当商工会が担当する地域は太田市の西半分となる。この地域は大きく 2 つの地域（北西部地域・西部地域）に分けられる。「北西部地域（旧藪塚本町）」は、地域の玄関口である東武桐生線・藪塚駅が位置し、北関東自動車道の太田藪塚 IC が設置されるなど交通の要衝としての役割を担っている。また、「新田義貞の隠し湯」と言われる「藪塚温泉」があり県内外の観光客が訪れている。「西部地域（旧新田町＋旧尾島町）」は、豊かな田園地帯が広がる中に大規模工業団地が散在しその周辺に住宅地や小規模店舗が立地している。平成 12 年に大規模 SC である「ジョイフルホンダ」が進出し週末には多くの買い物客で賑わっている。

太田市全体図

当商工会担当地域



- ・平成 22 年における国勢調査における地区内人口は 63,525 人となっている。昭和 50 年～平成 7 年にかけては人口増加の傾向となっていたが、平成 12 年以降微増傾向となっている。旧藪塚本町の人口は増加傾向にあるものの旧新田町は横ばい、旧尾島町は減少傾向となっている。

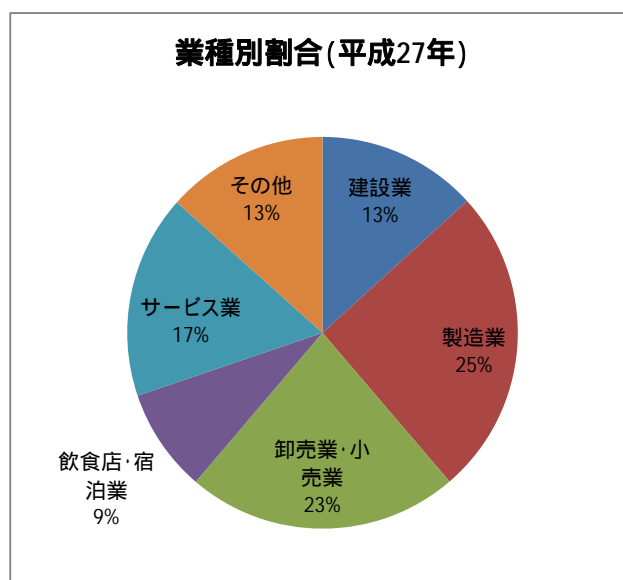


- ・当地区における商工業者総数（平成 27 年度）は 2,314 事業者となっている。内小

規模事業者は 1,785 件となっており、全体の 77.1%を占めている。業種別事業者数は製造業、卸売業・小売業、サービス業、建設業の順に多いが総じて業種によるばらつきは少ない。

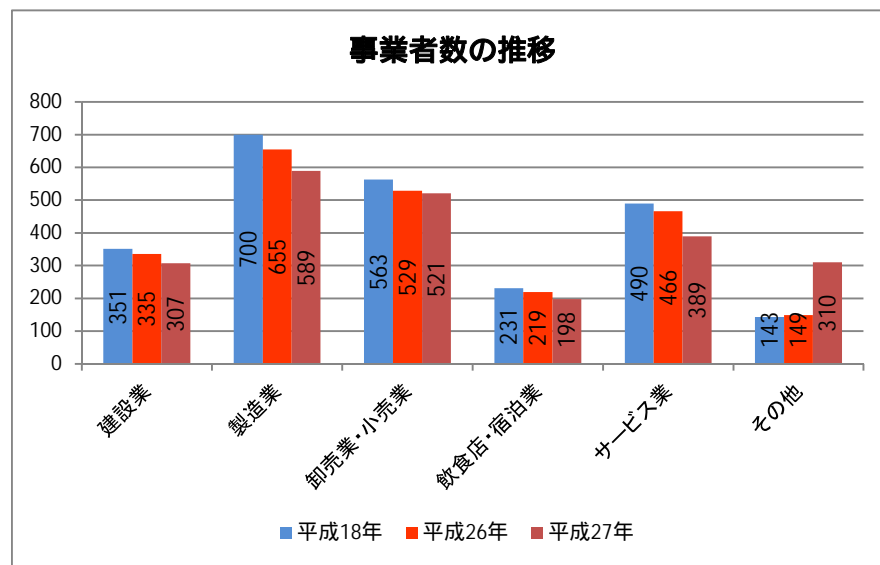
平成 27 年事業者数（当商工会地区内）

| | 件数 | 割合 |
|---------|-------|-------|
| 商工業者総数 | 2,314 | |
| 小規模事業者数 | 1,785 | 77.1% |
| 建設業 | 307 | 13.3% |
| 製造業 | 589 | 25.5% |
| 卸売業・小売業 | 521 | 22.5% |
| 飲食店・宿泊業 | 198 | 8.6% |
| サービス業 | 389 | 16.8% |
| その他 | 310 | 13.4% |



- ・当地区の商工業者総数・小規模事業者数については、商工業者総数・小規模事業者数ともには減少傾向となっている。平成 18 年以降は、その他以外の全ての業種の商工業者数が減少となった。

| | 平成 18 年 | 平成 26 年 | 平成 27 年 | 前年対比 |
|---------|---------|---------|---------|-------|
| 商工業者総数 | 2,478 | 2,353 | 2,314 | 98.3% |
| 小規模事業者数 | 1,972 | 1,893 | 1,785 | 94.3% |



- ・富士重工（スバル）の企業城下町として、製造業の多くはその関連企業である。そのため、地域内に多くの工業団地が立地しており、今後も既存の工業団地の拡充や新たな工業用地の確保が検討されている。主な工業団地は以下の通りである。

地区内工業団地及び企業進出数

| 工業団地名 | 面積 (ha) | 企業数 |
|------------|---------|-----|
| 新田西部工業団地 | 108.2 | 4 |
| 新田中部地区工業団地 | 75.0 | 58 |
| 新田東部工業団地 | 31.5 | 24 |
| 新田北部工業団地 | 40.9 | 17 |
| 尾島工業団地 | 46.2 | 9 |
| 尾島第二工業団地 | 25.0 | 5 |
| 市野倉地区工業団地 | 23.0 | 9 |
| 藪塚工業団地 | 5.3 | 1 |
| 境北部工業団地 | 2.6 | 1 |

商業・サービス業の店舗は、地域内に分散している。また、事業者の集積地である商店街は、長引く景気低迷による店舗の撤退や後継者不足などにより集客力が減衰しその機能をほとんど失ってしまった状態となっている。そのため、小売・サービス業を中心とした小規模事業者のネットワークが形成されておらず各事業者がそれぞれ独自に販売促進や情報収集を行っている状態である。平成 12 年に当商工会地区内に「ジョイフルホンダ」が進出し、平成 15 年には隣接地区である旧太田市地区内に「イオンモール太田」が創業した。また、近隣地区への大規模 SC（ベイシア・とりせん・A コープなど）の進出が重なり買い物客が奪われる傾向が続いている。

- ・平成 21 年に「ものづくり産業」の更なる振興を図っていくために、産（太田商工会議所）・学（群馬大学工学部）・官（太田市）の連携と協力によって、「MRO 地

域産学官連携ものづくり研究機構」が設立された。この研究機構は、総合的相談窓口機能を有し、大学研究者や企業OBが、中小企業に対して、専門的な技術アドバイスや指導、研究開発の助言・提言、高度なものづくり人材の育成などの支援を実施している。

2. 当地域の内部環境（強み・弱み）

(1) 当地域の強み

- ・製造業の産業集積地として規模が大きく、多様な技術を持った事業者が多い。
- ・太田市は群馬県第3位の人口であり東毛地域（桐生市・太田市・館林市・みどり市）の中心的役割を担っている。
- ・鉄道や高速道などが市内を走っており交通の利便性が高い。
- ・太田市との合併により、太田市が行っているさまざまな施策を活用することができる。
- ・ものづくりを促進するための施策や機関（MROなど）が整っている。

(2) 当地域の弱み

- ・地区内に商店街がないため商業・サービス業の集積地として活用することができない。そのため、まとまった販売促進策などを実行することができず各店舗の情報発信力が弱い。
- ・地区内や地区外に大規模ショッピングセンターが進出し、地区内の小規模事業者の顧客が奪われている。
- ・大手製造業の下請け体質から脱却できない事業者が多い。
- ・技術力を持った製造業も多く存在するが自社のPRを有効に行うことができていない。

3. 当地域の課題

当地域は、群馬県東毛地域の中核都市である太田市の西半分を担当地区とし、製造業を中心とした多様な事業者が活動を行っている。しかし、それぞれの地区において歴史・産業構造に違いがあり、人口推移においては、薮塚本町は増加傾向・新田町は横ばい・尾島町は減少傾向となっており地区によってその特徴が異なっている。また、太田市との合併後「新生太田総合計画」に則り、まちづくりや産業振興を図ってきたが、地域内の小規模事業者全体が一体化し事業を推進する仕組み作りはあまり進んでいない。そういった現状や問題点を考慮した「当地域の課題」は以下の通りである。

- ・全国的にも有数な自動車産業の集積地である太田市を支える小規模製造業者に対し、自社の「強み」を活用した下請体質からの脱却が必要である。
- ・太田市に設置されている「MRO 地域産学官連携ものづくり研究機構」などの諸機関を活用し製造業の技術革新を推進する必要がある。
- ・商業・サービス業の集積地がない当地区内において、地区内外の多くの消費者に自店の存在を知ってもらう施策を実施する必要がある。
- ・太田市・太田商工会議所・よろず支援拠点・各金融機関・専門家などとも連携し小規模事業者の販路拡大を支援する必要がある。

地域内の小規模事業者へのタイムリーな情報発信の実施及びその仕組み作りを推進

する必要がある。

4. 太田市新田商工会の役割

当商工会は、地域内の小規模事業者に対して「金融支援（マル経など）」や「共済・年金・保険制度の提供」を中心に地域事業者の経営安定や福利厚生に取り組んできた。そのような機会を通じ多くの事業者から信頼を得ているが、一方でそれらの事務作業や手続きなどに忙殺され積極的な経営支援に結び付けるまでには至っていない。当地域の課題や現在の商工会の取組みを考慮すると当商工会には以下の役割が求められている。

・さまざまな業種に対応した経営支援の実施

太田市が実行する施策や各種補助金などの小規模事業者に役立つ情報の適切でタイムリーな発信

小規模事業者に寄り添った支援を行うための経営指導員の資質の向上

当地域内に混在する様々な業種の小規模事業者に対する適切なアドバイスの実施

5. 小規模事業者に対する中長期的な振興のあり方

小規模事業者が、激変する外部環境に対応し継続的な発展を達成するためには、顧客（消費者・取引先など）に自社を選択してもらう必要がある。そのためには、自社の「強み」を正確に把握したうえで「強み」を最大限に活用した「事業の方向性」を定めることが肝要である。当地域は、人口は微増傾向であるが、商工事業者数・小規模事業者数ともに減少傾向となっており、今後における小規模事業者への支援が問われる状況と言える。そのような状況の中で小規模事業者が継続的な発展を達成するためには、独自の「強み」を最大限に活用した「地域住民に愛されるキラリと光る小規模事業者」となることが、全業種に共通した今後 10 年間における中長期的な振興のあり方となる。以下にそれぞれの業種における具体例を記載する。

○製造業

「独自技術の洗練化」「産官学の連携による新規技術の開発」「独自製品の開発・製造・販売」「製造ラインの効率化」「他業種とのコラボレーション」「需要に応じた設備投資」

○建設業

「公共事業から民間受注獲得に移行」「営業力向上によるプレゼンテーション力のアップ」「高齢化に対応した建築・設備の提供」「リフォーム需要の取込」

○小売業

「ストアブランドの強化」「大型店にはできないきめ細やかなサービスの提供」「独自の仕入による商品の差別化」「地元商品の販売」「高齢化に対応した宅配サービスの実施」

○サービス業

「独自の技術力を活かしたサービスの提案」「地元住民に安心感を与える店作り」「イベント来場者に対応した新たなサービスの提案」「高齢者に対応したサービスの充実」

○飲食店

「食の安心・安全の提供」「地元特産品を活用したメニューの開発」「高齢者に

配慮した店作り」「観光客に対応したメニューの提案」

6. 小規模事業者振興の目標

平成 26 年に施行された「小規模基本法」「小規模支援法」に基づき、群馬県産業経済部が作成した平成 27 年度の産業経済部施策概要によると「伴走型」できめ細やかな支援の実施が掲げられている。また、太田市が平成 28 年度に作成した「第 2 次太田市総合計画前期行動計画（平成 29 年度～平成 32 年度）」の「IV産業経済の振興」において「工業」「商業」については下記のような施策が掲げられている。

<工業基盤の整備と産業支援>

- ・ 企業誘致

地域経済の活性化や雇用創出の場の確保などを目指し、既存の輸送機器関連等の製造業に限定せず、企業誘致に努める。

- ・ 産業支援

市内企業の技術力向上を含め、新製品・新技術に対して支援拡充を図る。

- ・ 創業支援

次代を担う人材を育成するため、各種団体と連携しながら創業・起業活動への支援制度の充実を図るとともに、女性や子どもに対する起業家教育を行う。

- ・ 就労支援

好調な製造業を主軸とした太田市の強みを生かし、企業と就労希望者を結びつけるなど、雇用を創出する施策を展開する。県の企業立地セミナー等への参加や企業誘致訪問を実施する。

<商業基盤の整備とにぎわい創出>

- ・ 年間商品販売の促進

各種商業施策を積極的に実施し、売上額の増加に努める。また、太田市金券の購入促進を図り、金券発行枚数を増やすとともに市内の消費拡大を図る。

- ・ 中心市街地の活性化

利活用しやすい空き店舗等の補助制度を充実し、中心市街地の活性化を図る。

また、商工団体と連携したイベントを展開し、「にぎわい」の創出を図る。

当商工会は、これらの施策及び先に掲げた「5..小規模事業者に対する中長期的な振興のあり方」に則り以下の 4 点を経営発達支援計画における今後 5 年間の目標とした。

【経営発達支援の目標】

① 地区内の小規模事業者の育成を支援するためのハブ拠点となること

② 地区内外の関連機関との連携を図り各小規模事業者の特徴に対応した伴走型の支援を実施すること

③ 小規模事業者の「強み」を活用し他社との差別化を図ることにより販路拡大を支援すること

④ 商工会の全職員の資質の向上を図り小規模事業者の更なる信頼を獲得すること

当商工会は、このような活動を通して、当地域を活気・活力・魅力にあふれた地域となるため邁進したい。以上を勘案し、当商工会の目標達成のための方針を下記の通り設定した。

【目標達成のための方針】

① 地区内の小規模事業者のハブ拠点としての役割強化

商工業者の集積地を持たない当地区において、当商工会が核となり小規模事業者の情報集積・情報発信を行う必要がある。しかし現状では、当商工会がその役割を十分に果たしているとは言えない。今後はハブ拠点としての役割を強化し、小規模事業者の経営課題にワンストップで対応できる拠点づくりを進める。

② 経営課題の解決による売上・利益の確保

小規模事業者の中には、激変する外部環境の変化に対応しきれず、多くの経営課題を抱えている事業者も多い。そのような事業者の中には、課題解決のために積極的な行動を起こさない事業者も存在する。当商工会は、小規模事業者への指導員の積極的な巡回訪問や事業特性に応じた専門家派遣を行い、経営課題の解決を図り売上・利益の確保に務める。

③ 関連機関との連携による支援

人的資源・資金的資源が限られている当商工会において、小規模事業者の特徴に対応したきめ細やかな支援を実施するにはおのずと限界がある。既存の関連機関との連携を図ることはもとより、太田市や太田商工会議所・群馬県商工会連合会・群馬県産業支援機構・よろず支援拠点などとの連携を強め、情報交換やビジネスマッチング事業などの支援を実施する。

④ 地域に密着した支援機関としての機能及び能力の強化

上記の方針を実施するためには、経営指導員が広範な知識を習得し、かつその知識を事業者にわかりやすく提供するためのスキルが必要となる。現在行われている各種研修会に参加し指導員の資質向上を図ることはもとより、指導員間の情報の共有やOJTによるノウハウの習得を行い指導員の能力の強化を図る。また、他地域との情報交換も積極的に行い、適切な情報をタイムリーに事業者が発信する仕組み作りにより地域に密着した支援機関としての機能強化を図る。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

(1) 経営発達支援事業の実施期間

平成 29 年 4 月 1 日～ 平成 34 年 3 月 31 日

(2) 経営発達支援事業の内容

I. 経営発達支援事業の内容

1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

(現状と課題)

「地域の経済動向の調査」の主な取り組みは「経営指導員の巡回訪問」「窓口相談時の情報収集」「セミナー参加者へのアンケート」などの情報に限られていた。収集する情報についても、どのような情報を中心に収集するかについては明確になっておらず、収集した情報の分析や課題抽出は行っていない。また、得られた情報に関しても情報発信は行っていない。

小規模事業者が環境変化に対応し自社の売上・利益の確保を図るためには地域

の経済動向の把握は必須である。しかし、現状、そのような取り組みを行っている小規模事業者は少なく、行政や各種業界が公表している資料も小規模事業者が利用しやすい形となっていない。

地域の経済動向調査を正確に把握し小規模事業者支援に役立てるためには、「情報収集の手段を増やす」「収集する情報項目を明確にする」「情報を分析する」「適切な情報発信を行う」ことが課題となる。

(改善方法)

現状の取り組みでは情報収集の手段が少なく地域の経済動向の把握が粗雑になる可能性がある。まずは、情報収集の手段を増やし広範な情報を収集する。収集する情報は「景気動向」「消費動向」を中心とした情報とし、得られた情報の分析を行い、それらの情報を適宜事業者に発信する。

(事業内容)

- (1) 地域内の経済動向を把握するために、関東財務局が発表する「県内経済動向・統計」や「業況判断来季予測（群馬経済研究所）」において県内の経済動向を把握する。そのうえで地域に密着した情報として「管内景況調査結果（太田商工会議所）」から「景況 DI」「経営上の問題点」などの情報を調査・収集する。
(新規事業)
- (2) 得られた情報は、経営指導員が中心となり、それらが地域内の小規模事業者にどのような影響を及ぼすかについて、主に「販路拡大」「収益性」の視点から分析を行う。また、必要に応じて金融機関や専門家と連携しその作業にあたる。
(新規事業)
- (3) 事業者の経済動向を直接把握するため、「経営指導員による巡回・窓口相談」「各部会を通しての情報収集」「各種セミナー」などを活用し、事業者から直接地域内の経済動向についてヒアリングを行う。事業者に対する地域内の経済動向調査については、ヒアリングする内容を記載した「ヒアリングシート」を新たに作成し情報収集の漏れを防ぎ、収集後のデータの整理・分析がスムーズに行える体制を整える。「ヒアリングシート」の項目は「業種」「売上規模」「売上・利益の増減」など地域内の業種や規模による経済動向の変化が把握できる内容とする。(新規事業)
- (4) 収集後のデータは経営指導員が中心となり、地域別・業種別に分類し、それぞれについて取引先数・来店客数・売上高・利益高などに整理する。それらの結果が地域内の小規模事業者にどのような影響を及ぼすかについて、主に「販路拡大」「収益性」の視点からの分析を年1回行う。また、必要に応じて金融機関や専門家と連携しその作業にあたる。(新規事業)
- (5) 上記調査により得られた情報は、経営指導員間で情報を共有し、事業者の経営指導や事業計画作成のために活用する。また、当商工会のホームページ（以下HP）や「太田市新田商工会報」（年3回発行）を通じて適宜情報発信を行う。(新規事業)

(目標)

地域内の経済動向の調査・分析を行うことにより、その特性を理解し地域の現状と課題を的確に把握する。その結果を踏まえ、今後の当商工会の取組みに繋げていくとともに、各事業者の経営支援や事業計画作成用のデータとして活用して

いく。収集・分析した情報に関しては地区内のハブ拠点として商工会HPを通して発信する。

| 実施内容 | 現状 | 29年度 | 30年度 | 31年度 | 32年度 | 33年度 |
|-----------|------------|------------------------|------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| 情報調査・収集 | | | | | | |
| 統計情報 | 情報収集 不足 | 各機関の 情報収集 (3か所) | 各機関の 情報収集 (3か所) | 各機関の 情報収集 (3か所) | 各機関の 情報収集 (3か所) | 各機関の 情報収集 (3か所) |
| ヒアリング情報 | | 事業者への 個別聞き取り 50件 | 事業者への 個別聞き取り 70件 | 事業者への 個別聞き取り 100件 | 事業者への 個別聞き取り 150件 | 事業者への 個別聞き取り 200件 |
| 情報の分析 | | | | | | |
| 統計情報 | 未実施 | 年1回実施 | 年1回実施 | 年1回実施 | 年1回実施 | 年1回実施 |
| ヒアリング情報 | 未実施 | 年1回実施 | 年1回実施 | 年1回実施 | 年1回実施 | 年1回実施 |
| 分析結果の情報発信 | | | | | | |
| 商工会HP | 未実施 | 年1回実施 | 年1回実施 | 年1回実施 | 年1回実施 | 年1回実施 |
| 太田市新田商工会報 | 未実施 | 年1回実施 | 年1回実施 | 年1回実施 | 年1回実施 | 年1回実施 |

※各機関の情報収集の3か所は「県内経済動向・統計」「業況判断来季予測（群馬経済研究所）」「管内景況調査結果（太田商工会議所）」

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

（現状と課題）

小規模事業者の経営状況の分析に関しては、マル経などの金融支援や各種補助金の申請書作成時においてだけ必要に応じて実施しており、受け身の対応が主となっている。また、多くの小規模事業者は日々の業務に追われ「経営状況の分析」を行っておらずその分析手法についても理解していない事業者も多い。

一方、当商工会においても、「経営状況の分析」の必要性や事業者の経営分析が当商工会で行うことができることなどについて積極的に周知していない状況である。

以上のような現状を勘案すると、「1.地域の経済動向調査に関すること」の調査・分析結果を踏まえ、小規模事業者との折衝の機会を捉え、経営指導員が積極的な対応を実施することが課題となる。

（改善内容）

受け身の対応を改め、経営指導員の巡回・窓口相談、各種セミナーの開催時などの小規模事業者との折衝の機会を捉え、「経営状況の分析」が必要であることを説明するとともに、経営指導員が主導し事業者の経営分析を実施する。分析を行う主な項目は、資金繰りに窮する事業者や環境の変化に対応できず自社の事業の方向性が明確になっていない事業者が多いことから「財務状況」と「事業の方向性」とする。また、専門的な分析が必要な事業者に対しては、群馬県商工会連合会・地域金融機関・群馬県産業支援機構のコーディネーターや専門家と連携し丁寧なサポートを行う。

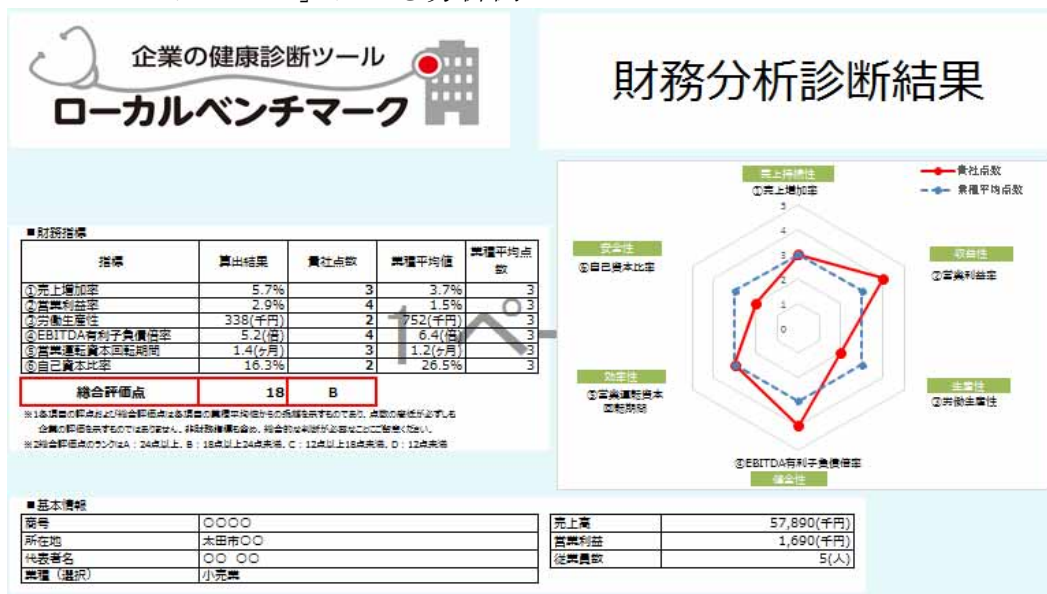
（事業内容）

(1) 経営指導員の巡回・窓口相談、各種セミナーの開催時に「経営状況の分析」の

必要性を説明する。「経営状況の分析」を行うことにより財務状況の問題点が把握できた事例や事業の方向性が明確になった事例などを具体的に提示しその有用性を説明する。(新規事業)

- (2) (1)において、経営状況の分析を希望する事業者に対しては、決算書を預かり「経営状況の分析」を行う。具体的には、経済産業省が提供している「ローカルベンチマーク」を活用し、①売上高増加率②営業利益率③労働生産性④EBITDA有利子負債倍率⑤営業運転資本回転期間⑥自己資本比率の6つの指標から財務分析を行う。分析した事業者の各数値と業界標準数値を比較することや総合評価点の分析を行うことにより、事業者の財務上の問題点を把握する。(新規事業)

「ローカルベンチマーク」による分析例



基本情報

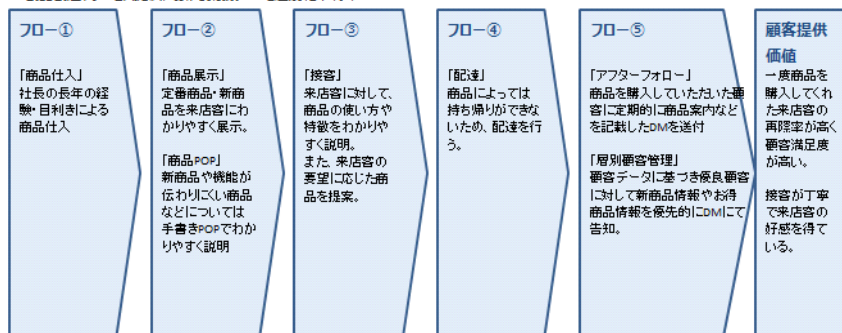
| | |
|--------|-------|
| 業種 | 〇〇〇〇 |
| 所在地 | 太田市〇〇 |
| 代表者名 | 〇〇 〇〇 |
| 業種(選択) | 小売業 |

| | |
|------|------------|
| 売上高 | 57,890(千円) |
| 営業利益 | 1,690(千円) |
| 従業員数 | 5(人) |

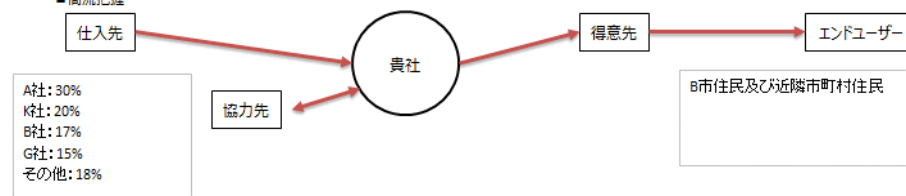
| | | |
|-------------|---------------------------|--|
| 経営者への 項目 | 経営者自身について ビジョン 経営理念 | 創業3代目の社長(65才)である。宿務卒業後当社に入社し、接客・販売・経営全般を担当している。「当社の強みを活かした地域に根ざした親しみやすい小売店」として毎年地域住民に貢献してきた。企業理念は「お客様に寄り添った接客」である。5年後には現在入社している社員(30才)を中心とした2号店の出店を計画している。 |
| | 後継者の有無 | 社員(30才)が後継者である。 |
| 事業への 項目 | 企業及び事業の強み | 地域に根ざした親しみやすい小売店として地域住民に信頼されている。創業以来地域内の野放し店舗扱いである現在の場所でも営業しており、地域住民の認知度は高い。 |
| | 技術力、販売力の強み | 社員の従業員に対する知識が豊富で、お客様に対して商品の提案を行うことができる。従業員育成についても接客態度・接客スキルをバランよく表示しており、お客様が喜びやすい表示を行っている。 |
| | 技術力、販売力の弱み | 顧客リストをデジタル化しており、顧客ランクに応じた接客従業員を実施している。また、顧客リストによる経営分析を行っている。従業員へのモチベーションも効果的に持っている。 |
| | ITの威力 イノベーションを生み出しているか | 社員が入社した5年前から事業のIT化が進んでいる。顧客管理や売上・利益管理のデジタル化が進み、事業の方向性の明確化に役立っている。 |

| | | |
|-----------------------------|---------------------------|---|
| 企業 関係 を取り 巻く 環境 | 市場規模・シェア 競合他社との比較 | 競合他社と比較し、付加価値の高い中価格帯を販売している。価格競争に陥ることなく他社との差別化を図ることができている。 |
| | 顧客リポート 主力取引先企業との 関係 | 来店客の高率は約70%であり、来店客の満足度は高水準に達している。従業員の仕入れは直接メーカーと取引しており価格関係が良好である。 |
| | 従業員満足度 勤続日数 平均給与 | 家族以外の従業員は2名である。勤続年数はそれぞれ10年・8年である。平均給与は約250万円/年となっている。 |
| 内部 管理 体制 への 項目 | 取引先関係とそ の関係 | 現在の取引先関係は2社である。5年前まではメインバンクである地元の信用金庫1社であったが、取引先との関係を築く必要があり地方銀行1社との取引を始めた。 |
| | 組織体制 | 社長・社員共済・従業員2名 |
| | 経営目標の有無 共有状況 | 社長は売上・利益などの経営目標を持っているが、社員共済・従業員と共有できていない状態である。 |
| | 社内会議の 実施状況 | 気が付いたときに社長が個別に経営者で定期的な社内会議は行われていない。 |
| 人事管理のやり 方システム | 体系的な人事管理システムを有していない。 | |

■製品製造、サービス提供における業務フローと差別化ポイント



■商流把握



- (3) 小規模事業者は自社の「強み」「弱み」を正確に把握していない場合も多い。「ローカルベンチマーク」の「非財務ヒアリングシート①②」を活用し、経営状況分析時に事業者の「強み」「弱み」をヒアリングする。特に事業者の潜在的な「強み」を聞き出すことを心がける。(新規事業)
- (4) 必要に応じて専門知識を有する中小企業診断士や各専門家と連携し、事業者が保有する製造技術やノウハウ、財務の内容等のさらに詳しい分析を行う。(新規事業)
- (5) (2) (3) で行った分析結果と「1.地域の経済動向調査に関すること」「5.需要動向調査に関すること」で得られた外部環境の調査・分析結果にもとづき分析対象事業者のSWOT分析を行い、「事業の方向性」を明確にし、事業計画策定や事業計画策定後の支援に役立てる。また、財務状況や事業の方向性などの分析結果については、指導員が事業者個別に説明を行う。(新規事業)

(目標)

小規模事業者と接触する機会を活用し、経営分析の必要性を説明することにより、多くの小規模事業者の経営分析に積極的に取り組む。経営分析を通じ、小規模事業者が自社の現状を理解し、その問題点の解決と事業の発展に自発的に取り組むことを目標とする。

| 支援内容 | 現状 | 29年度 | 30年度 | 31年度 | 32年度 | 33年度 |
|----------------------|----|------|------|------|------|------|
| 経営状況分析の掘り起こしのための活動総数 | 0 | 20 | 24 | 30 | 36 | 40 |
| 巡回訪問数 | 0 | 10 | 14 | 20 | 24 | 28 |
| 窓口勧誘数 | 0 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 |
| セミナー開催時勧誘数 | 0 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 |
| 経営分析事業者数 | 0 | 10 | 12 | 15 | 18 | 20 |

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

(現状と課題)

事業計画策定支援に関しては、「2.経営状況の分析に関すること」で記載した内容と同様に、マル経などの金融支援や各種補助金の申請書作成時においてだけ策定支援を行うなど受け身の対応となっている。また、作成した事業計画についても「申請用の事業計画」に陥ってしまい事業者の「事業の方向性」を考慮した具体的で実現可能な事業計画が作成されていないことも散見された。一方、小規模事業者においても、日々の業務に忙殺され、定期的に事業計画を作成している事業者はほとんど無く、作成の意義や作成方法を知らない事業者も多い。

以上を考慮すると、受け身の姿勢を改め事業計画を策定する事業者を積極的に発掘し、「事業の方向性」に即した事業計画の策定を支援することが課題となる。また、小規模事業者に事業計画策定の意義や必要性を理解してもらう仕組み作りも必要となる。

当地域の人口は微増傾向となっているが、それにも関わらず当地域の商工業者・小規模事業者数は減少傾向である。地域経済の活性化を推進するためにも創業予定者を支援し事業者数の維持・増加を図る必要がある。今後は創業予定者の事業計画策定を実施することが課題となる。

一方、環境の変化などから既存事業が衰退したため新たな事業に取り組む事業者も少なからず存在する。そのような事業者に対し「経営革新計画」による新規事業の事業計画策定を支援することも課題としてあげられる。

(改善内容)

小規模事業者や創業者・第二創業者に事業計画策定の意義や作成方法を理解してもらうために、新規事業として「事業計画策定セミナー」を開催する。

その後、「1.地域の経済動向調査に関すること」「2.経営状況の分析に関すること」「5.需要動向調査に関すること」で得た情報を活用し、事業計画策定支援を行う。具体的で実現性の高い事業計画を策定するために群馬県商工会連合会・群馬県よろず支援拠点・太田市・各金融機関・専門家等とも連携し、各事業者の事情を十分踏まえた伴走型の指導・助言を行い、小規模事業者の持続的発展を図る。

(事業内容)

- (1) 事業計画策定の意義や必要性に対して理解が乏しい事業者に、その内容を理解してもらうために、事業計画策定の前段階として「事業計画策定セミナー」を開催する。セミナーの内容は、事業計画策定を行ったことのない小規模事業者や事業経験のない創業者に対しても理解できるようわかりやすい内容とする。特に、決算書の仕組みや売上・利益計画作成の方法については、具体的な事例をあげながら丁寧な説明を行い、小規模事業者の利益確保につながるセミナーとする。(新規事業)
- (2) 「事業計画策定セミナー」の開催については、「商工会 HP」で告知する。また、参加が望まれる事業者(経営不振に陥っている事業者や事業後継者など)については経営指導員が事前にピックアップし巡回時や地域振興事業(お祭りや各種イベント等)開催時に参加を促す。(新規事業)
- (3) 事業計画策定支援を行う対象事業者は「2.経営状況の分析に関すること」において経営分析を行った事業者及び「事業計画策定セミナー」に参加した事業者とする。(新規事業)

- (4) 事業計画策定時には、「1. 地域の経済動向調査に関すること」「2. 経営状況の分析に関すること」「5. 需要動向調査に関すること」で得た事業者に関する各種情報を踏まえ、事業者の経営状況に対応した事業計画を策定する。具体的には、小規模事業者の持つ「強み」をどのように活用するかに重点を置いたうえで「売上・利益計画」「売上・利益を達成するための行動スケジュール」を作成する。また、必要に応じ専門家（中小企業診断士・税理士）と連携し、事業者の実態に則した実現可能な事業計画を策定する。（新規事業）
- (5) 創業者・第二創業者の事業計画策定については、「事業計画策定セミナー」への参加を促す。それに加え、個別に金融支援や法的なアドバイスなどの手厚い支援を実施する。必要に応じて群馬県商工会連合会・群馬県産業支援機構・よろず支援拠点との連携を図り、専門家の派遣を依頼するなど総合的な支援を行う。（既存事業改善）
- (6) 「経営革新計画」を申請する事業者の発掘を行う。日々の巡回業務や窓口相談などの折衝時において、可能性のある事業者に対するヒアリングを行う。「経営革新計画」を知らない事業者も多いため「経営革新計画」の主旨や作成手順などを説明したチラシを作成し事業者への周知を図る。また、必要に応じて群馬県商工会連合会・群馬県産業支援機構などに対して専門家の派遣を依頼するなど計画書作成の支援を行う。（既存事業改善）
- (7) 当商工会の「経営発達支援計画」が採択された後、事業計画策定の支援を行っている企業に設備投資・運転資金の資金需要が生じた場合、日本政策金融公庫が実施している「小規模事業者経営発達支援資金」の活用を勧める。（新規事業）

（目標）

小規模事業者にとって、自社の持続的な発展のためには事業計画策定が必要である。そのことを小規模事業者に理解してもらうことが、事業計画策定支援の端緒となる。その結果、事業計画策定セミナーに多くの事業者が参加し、具体的で実現性の高い事業計画を作成することが目標となる。

| 支援内容 | 現状 | 29年度 | 30年度 | 31年度 | 32年度 | 33年度 |
|-----------------|----|-------|-------|-------|-------|-------|
| 事業計画策定セミナー開催回数 | 0 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 |
| 事業計画策定セミナー参加者人数 | 0 | 15人/回 | 15人/回 | 20人/回 | 20人/回 | 25人/回 |
| 事業計画策定勧誘訪問件数 | 0 | 25 | 30 | 35 | 40 | 45 |
| 事業計画策定事業者数 | 0 | 10 | 12 | 15 | 18 | 20 |

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

（現状と課題）

事業計画策定を支援した事業者に対するその後のフォローアップに関しては、事業者からの相談があった場合に対応するという場当たりの対応となっており計画的なフォローアップができていない。そのため、事業計画策定後に新たに生じた経営課題に対して対応することができず事業計画が形骸化するケースも少なくない。

上記を勘案すると、事業計画を策定した事業者に対する計画的で継続的なフォ

ローアップを行う体制づくりや事業計画策定後に新たに生じた経営課題や状況の変化に対応する事業計画の修正を実施することが課題となる。

(改善内容)

事業計画を策定した事業者に対して場当たりの対応であったフォローアップを改め、事業計画を策定した全事業者に対して自発的で計画的なフォローアップを行う。また、外部環境の変化などにより新たな問題・課題が生じた場合は、必要に応じて群馬県商工会連合会、群馬県よろず支援拠点等と連携して指導・助言を行う。

(事業内容)

(1) 計画的なフォローアップを実施するため、事業計画策定を行った事業者について「事業者名」「事業計画策定年月日」「事業の方向性の概要」「事業計画のチェックポイント(売上・利益など)」を「事業計画チェックシート(エクセルにて作成)」にまとめ、その情報を商工会全職員が共有する。「事業計画チェックシート」にはフォロー訪問予定日を事前に記入し計画的な訪問を実施する。

(新規事業)

(2) 経営指導員は、事業計画策定後に、3ヶ月に1度のフォローアップ(訪問など)を実施し進捗状況の確認を行う。進捗状況の確認の際には必要に応じて需要の動向や経済指標などの情報を提供し、事業計画への影響度を検討する。また、事業計画に活用できる各種補助金などの施策について情報提供を行い、計画の円滑な進行を促進させる。フォローアップ時の折衝内容については(1)で作成した「事業計画チェックシート」に記入し事業計画の進捗状況や問題点を商工会全職員が共有する。(新規事業)

(3) 事業計画策定後に新たな経営課題が発生し事業計画修正の必要が生じた場合は、上記の進捗状況の確認時に経営指導員が十分なヒアリングを行いその把握に努め具体的な改善案について提案を行う。また、必要に応じて群馬県商工会連合会やよろず支援拠点・群馬県産業支援機構に依頼し速やかに専門家を派遣するなど専門的な指導・助言を行う。(既存事業改善)

(4) 当商工会の「経営発達支援計画」が採択された後、事業計画策定後の支援を行っている企業に、設備投資・運転資金の資金需要が生じた場合、日本政策金融公庫が実施している「小規模事業者経営発達支援資金」の活用を勧める。(新規事業)

(目標)

事業計画策定支援は計画の策定を支援することが目標ではない。その計画を実行し事業者の持続的な発展を図ることが最も重要な目標である。そのことを考慮すると、事業計画策定後、各事業者の進捗状況を把握し、状況に応じたフォローアップを行うことが必要となる。

| 支援内容 | 現状 | 29年度 | 30年度 | 31年度 | 32年度 | 33年度 |
|------------------|----|------|------|------|------|------|
| 事業計画策定フォロー対象事業者数 | 0 | 10 | 12 | 15 | 18 | 20 |
| 事業対象フォロー頻度 | 0 | 四半期毎 | 四半期毎 | 四半期毎 | 四半期毎 | 四半期毎 |
| 事業計画策定フォロー総数 | 0 | 40 | 48 | 60 | 72 | 80 |

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

(現状と課題)

小規模事業者の売上・利益の確保を図るためには、事業者自身が提供する商品・サービスについてその顧客である消費者・取引先の需要動向を調査・分析し将来の予測を立てた上で事業計画を策定することが必要である。現在、消費者の需要動向についてその必要性を理解し情報の収集・分析を行っている小規模事業者はほとんど存在しない。当商工会においても、経営指導員が巡回訪問時に、事業者が話す需要動向の変化などについて受動的に聞く程度である。得られた情報についても分析は行っておらず活用も図られていない。また、地区内外の消費者の需要動向についてはまったく調査を行っていない。

北関東道「太田藪塚 IC」の設置による地域外からの来訪者の増加や大型ショッピング施設の開業による購買客層の変化などにより従来の需要とは異なる消費者ニーズが生じていることも考えられる。地区内の需要動向についての情報収集を行うとともに、その情報を分析し、活用を図ることが課題となる。

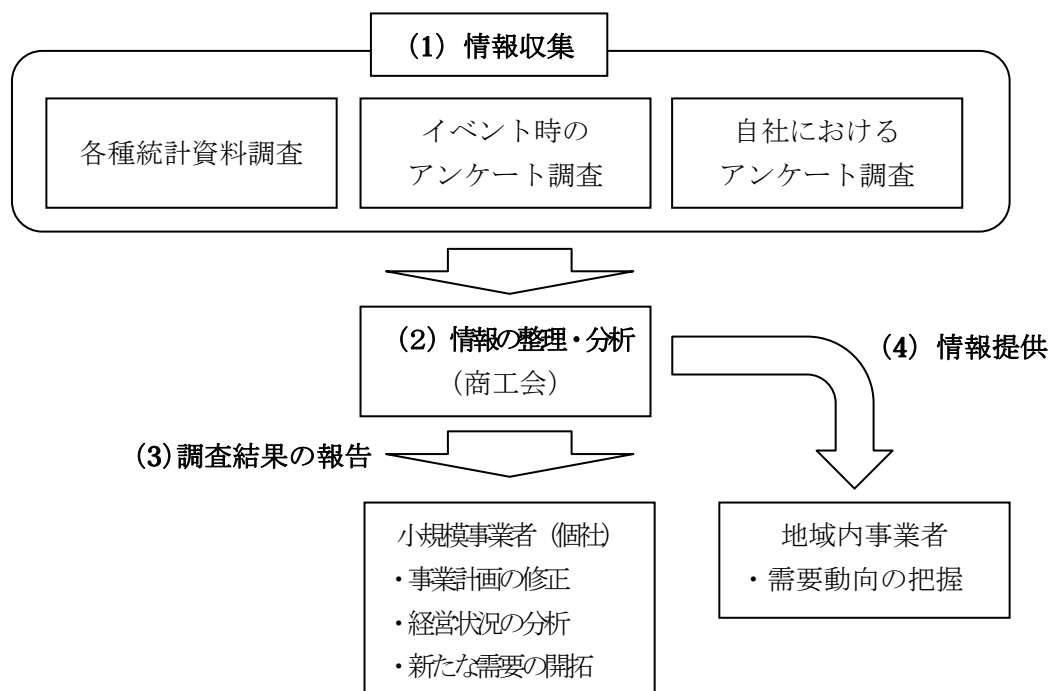
(改善内容)

小規模事業者が事業計画を策定する上で、消費者や取引先のニーズを予測することは非常に重要である。また、外部環境の変化が激しい昨今において、消費者ニーズの変化を捉え自社の事業計画に取り込んでいくことが持続的な発展に欠かせない。以上を勘案し「経営状況の分析」「事業計画の策定」を行った全事業者に対して、需要動向調査の実施を支援する。

消費者ニーズの情報収集についてはさまざまな角度から情報収集を行い、事業者に応じた情報を抽出後、分析を行う。分析結果の報告は個別に行い、「3. 事業計画策定支援に関すること」における事業計画策定時や「4. 事業計画策定後の実施支援に関すること」における事業計画修正時、「6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること」における販路拡大の資料として活用する。

収集・分析した資料のうち、各種統計資料調査の結果については業種別の需要動向の推移などの情報を「商工会HP」で広く発信し、当地域内の事業者の販路開拓、新商品・新サービスの開発に役立てる。

需要動向調査については、「(1) 情報収集」「(2) 情報の整理・分析」「(3) 調査結果の報告」「(4) 情報提供」の仕組みを構築する必要がある。スキームについては下記の通りとする。



(事業内容)

(1) 情報収集

- ① 自社におけるアンケート調査（小売業・サービス業など BtoC 事業者）
小売業・サービス業などを営む事業者にとって、消費者の需要動向を把握するには、自店に来店する顧客へのアンケート調査を行うことがもっとも現状に則した調査となる。しかし、小規模事業者において、そのようなアンケートを定期的実施している事業者はほとんどない。当商工会において、事業者の業種・商圈・取扱商品・来店顧客層に応じたアンケートを作成し、情報収集の個社支援を実施する。アンケートの項目は「住んでいる地域・年齢などの基礎的情報」「来店頻度」「よく購入する商品・サービス」「今後欲しい商品」「改善して欲しい事項」などとする。（新規事業）
- ② イベント時のアンケート調査（小売業・サービス業など BtoC 事業者）
上記の「自社におけるアンケート調査」では、自社に来店する消費者のニーズは把握できるが来店しない消費者のニーズを把握することができない。そのため、地域内外の需要動向を把握することを目的とし、毎年 11 月に開催される「太田市産業環境フェスティバル」において来場者へのアンケート調査を実施する。「太田市産業環境フェスティバル」には地区内外から多くの来場者が訪れ需要調査に適している。調査する項目は「現在住んでいる地区」「当地区での買い物頻度」「当地区内で現在購入している商品・サービス」「当地区内で今後購入したい商品・サービス」「商品・サービス・店舗などの改善点」などとなる。（新規事業）
- ③ 展示会におけるアンケート調査（製造業・建設業など BtoB 事業者）
製造業・建設業などの事業者は取引先（バイヤー）に対してアンケートを実施する。自社製品の品質（Q）・価格（C）・納期（D）を中心に購買担当者にア

ンケート調査を行う。上記のアンケートを行うことにより、取引先事業者が自社に対してどのような要望を持っているかを把握する。製造業・建設業などの小規模事業者がそのようなアンケートを行っている例は非常に少ない。当商工会において、事業者の製品・技術などを把握し、取引先（バイヤー）に対してのアンケート調査票を作成し情報収集の支援を実施する。アンケート票は展示会（工業系など）において来場者に手渡しその場で記入してもらう。（新規事業）

④ 各種統計資料調査

事業者が属している業界全体の需要動向の変化を把握するため、マクロ的な需要動向の把握を目的として各種統計資料から情報を収集する。「調査する統計資料」「調査する項目」「調査の目的」は下記の図表の通りである。（新規事業）

| 調査する統計資料 | 調査する項目 | 調査の目的 |
|---------------------------|----------------------|---------------------------|
| 「工業統計調査」（経済産業省） | 業種別の製造品出荷額 | 製造業における取引先の需要動向の把握 |
| 「商業統計調査」（群馬県統計情報提供システム） | 業種別の商店数商品年間販売額 | 商圏の変化 消費者の嗜好変化 |
| 日経 MJ などの商業誌 | トレンド情報 | 消費者の嗜好の変化 新商品・新サービスの開発 |
| 「新設住宅着工戸数」（群馬県統計情報提供システム） | 地域別住宅着工戸数 構造別着工件数 | 商圏の把握 消費者の嗜好の変化 |
| 太田市統計資料 | 「人口及び世帯数」 「年齢別人口」 | ターゲットエリアの選定 ターゲット顧客の選定 |

(2) 情報の整理・分析

① 情報の整理

情報収集④で収集した情報については、業種別に整理し資料として活用しやすいエクセルのデータベースとして蓄積する。整理したデータについては、「商工会 HP」に掲載し、地域内の小規模事業者に広く発信し新商品・新サービスの開発などに役立てる。（新規事業）

② 情報の分析

- ・ 事業計画を作成した事業者については、上記で整理したデータから事業者に関連した情報を抽出するとともに情報収集の①②③で得られた情報を加え、事業計画の進捗に影響を与える可能性のある項目（消費者の嗜好の変化・取引先の自社への要望・商品別売上傾向・業界内の需要動向など）について分析を行う。（新規事業）
- ・ 事業計画の作成に至っていない事業者については、分析した情報を「2. 経営状況の分析に関すること」における SWOT 分析の外部環境分析の資料として活用する。（新規事業）
- ・ 事業者に対する情報の分析において分析内容が多岐に亘る場合や事業計画に与える影響などを詳しく分析する必要がある場合などは、必要に応じて専門家に分析作業の依頼を行う（新規事業）

(3) 調査結果の報告・情報提供

① 小規模事業者（個社）への調査結果の報告

個社に対して個別に行った需要動向調査の分析結果は、事業者に訪問し報告する。分析結果に基づき、需要動向の変化が事業計画に与える影響などを検討し事業計画修正の有無などを判断する。また、「6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事」における展示会・イベントへの出展可能性を検討する資料や新規店舗出店計画・新規取引先獲得・新製品開発などの資料として活用する。(新規事業)

② 地域内事業者への情報提供

情報収集の④で収集した情報は、地域内の需要動向の把握に役立つ。「商工会HP」にそれらの情報を定期的に掲載することにより、地域内の小規模事業者にも広く発信し、「事業の方向性の明確化」「新商品・新サービスの開発」「新規店舗の出店」などに役立ててもらおう。情報の掲載時に「経営状況分析」「事業計画策定」などを商工会が実施している旨掲載し、事業者の誘致を図る。(新規事業)

(目標)

小規模事業者の販売する商品、提供する役務の需要動向に関する情報の収集、分析を行うことにより、当地域内外の消費者の需要動向を正確に把握する。得られた情報は、小規模事業者の事業計画策定や販路拡大に役立てるとともに指導員の経営指導の資料として活用する。

| 支援内容 | 現状 | 29年度 | 30年度 | 31年度 | 32年度 | 33年度 |
|-------------------------------|----|------|------|------|------|------|
| 情報収集 | | | | | | |
| 自社におけるアンケート調査支援件数 | 0 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| イベント・展示会時のアンケート調査 (BtoC・BtoB) | 0 | 年2回 | 年2回 | 年2回 | 年2回 | 年2回 |
| 各種統計調査 | 0 | 年1回 | 年1回 | 年1回 | 年1回 | 年1回 |
| 情報の整理・分析 | 0 | 20 | 30 | 40 | 45 | 50 |
| 需要動向調査報告件数 | 0 | 12 | 15 | 17 | 20 | 25 |
| 「商工会HP」による情報発信 | 0 | 年1回 | 年1回 | 年1回 | 年1回 | 年1回 |

※ 「自社におけるアンケート調査件数」については、「経営分析」を行った小売業・飲食業・サービス業を営む事業者の件数（当地域の事業構成比を考慮）とした。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事【指針④】

(現状と課題)

地域内の人口は全体的には微増傾向ではあるが、人口の減少が始まっている地区もある。一方、北関東道太田藪塚 IC の開設などの交通網の整備により地域内外の利便性は高まっており、工業製品の集積地としての役割は今後さらに増すものと考えられる。しかし小規模製造業の中には下請体質から脱却できない事業者も多い。

また、当地域内に「ジョイフルホンダ」、近郊に「イオンモール太田」などの大規模ショッピングモールが進出し地域内外から多くの消費者を呼び込んでいる。その他にもインターネット通販の普及、海外製の安価な商品の流入など、小規模事業者にとって経営環境は厳しさを増している。しかし、このような状況に

もかわらず、当地域内の小規模事業者は、積極的な需要の開拓に取り組んでいない場合も多い。

製造業に関しては、特長のある技術を持ちながら新たな取引先を獲得できていない事業者も少なくない。小規模な製造業者は独立した営業部門を持っていないため自社の技術力をPRすることが苦手な場合が多い。当商工会ではそのような事業者の販路開拓支援として商工会HPに「ものづくり検索ナビ」を設け事業者同士のマッチングの仕組みを構築しているが、登録事業者数が12件と少なく有効な活用が図られていない。

上記を勘案すると、小規模事業者全般においてはITを活用した販売促進、小売・サービス業においては振興事業を活用した自社の商品・サービスのPRの強化、製造業においては地域内外のビジネスマッチング事業への出展、当商工会においては「商工会HP」の活用により新たな需要を喚起することが課題となる。

(改善内容)

小売業・サービス業に関しては、地域内の地域振興事業に小規模事業者の出展を誘致し地域内外の消費者へ自店の周知をはかる。

製造業においてはビジネスマッチング事業の強化を図るため、「ものづくり検索ナビ」への登録事業者の促進、ビジネスマッチングフェアへの出展を実施する。また、「MRO 地域産学官連携ものづくり研究機構」との連携を図り、製造業の高度な課題解決を実施する。

小規模事業者全般においてはIT力を強化し、自ら販路開拓に取り組むことが可能となるよう個々の事業者の能力向上を図る。

当商工会においては「商工会HP」の「ものづくり検索ナビ」の登録事業者数を増やし事業者同士のマッチングサイトとして有効な活用を図る。当商工会を、「需要の開拓を含むさまざまな情報発信を行う地域内のハブ拠点」として位置づけその活用を図る。

(事業内容)

- (1) 地域内で開催される地域振興事業（太田市産業フェスティバルなど）には毎年多くの事業者が出展し来場者に商品やサービスを提供している。そのような地域振興事業を活用し、小売業・サービス業を中心とした事業者の需要の開拓を図る。出展企業数は決められており出展数を増やすことはできないが、出展した企業に多くの来場者が訪れるような販売促進策（展示方法・チラシなど）を支援し需要開拓の機会を設ける。（既存事業改善）
- (2) 独自技術を有する製造業を中心に、隣接市である桐生市で開催されているビジネスマッチングフェアへの積極的な出展勧奨を図る。出展を勧める事業者は事業者カルテから事前にリストアップし個別に働きかける。また、開催時期に合わせ出展要項などの資料を取り寄せ、巡回時やセミナー開催時に配布し出展事業者の発掘に努める。（新規事業）
- (3) 出展に不慣れな小規模事業者を支援するため、太田市・群馬県商工会連合会・地区内金融機関などと連携し、出展のために活用可能な補助事業などの情報を収集する。また、必要に応じて連携機関から出展に必要なノウハウ（商品の展示方法・販売促進の具体的な進め方など）の提供を受け事業者の出展を支援する。出展後についても継続的なフォローアップを実施し小規模事業者の需要開

拓について伴走的な支援を行う。(新規事業)

- (4) 上記のビジネスマッチングフェアに出展する事業者の中で、技術的な課題を抱える事業者に対して、「MRO 地域産学官連携ものづくり研究機構」との連携を図り、製造業の高度な課題解決を実施する。(新規事業)
- (5) 「商工会HP」に掲載されている「ものづくり検索ナビ」への事業者登録数の増加を図る。「ものづくり検索ナビ」についてその内容やメリットを記載したチラシを作成し巡回時に配布するとともに「太田市新田商工会報」にも掲載し事業者登録数を増加させる。また、「商工会HP」を情報発信のハブ拠点として活用するため、経営支援の内容や各種補助金の紹介など小規模事業者役に役立つ情報を掲載する。それらの情報は新しい情報が入り次第更新し、常に最新の情報を掲載することに努める。(新規事業)
- (6) 小規模事業者の IT 能力を向上させるために、外部の専門家が実施するパソコン教室を開催する。パソコン教室においては、チラシ・名刺などの作成に役立つ「Word」、ポスターやプレゼンテーション作成に役立つ「PowerPoint」、オンラインホームページ作成に役立つ「Jimdo」などについて講義を行う。講義では、IT に不慣れな小規模事業者が多いことを考慮し、事例を多く提示しながら説明するとともに、実際にパソコンを使用し簡単な資料を作成してもらうなど具体的で役立つ内容とする。また、小規模事業者の HP 開設を支援し新たな需要の開拓を促進する。(新規事業)

(目標)

製造業においては、ビジネスマッチング事業に積極的に出展することにより需要開拓を図る。また、各業種の事業者が地域振興事業（太田市産業フェスティバルなど）に出展することにより、地域住民への認知度を向上させ、新たな需要の開拓を図る。

各小規模事業者が IT 技術を高めることを支援し、自らが IT を活用した需要の開拓を実現する事業者となる。

| 支援内容 | 現状 | 29 年度 | 30 年度 | 31 年度 | 32 年度 | 33 年度 |
|--------------------------------|----|-------|-------|-------|-------|-------|
| 桐生市ビジネスマッチングフェアの参加企業数 | 0 | 2 | 2 | 3 | 3 | 5 |
| 内商談件数 | 0 | 4 | 4 | 6 | 6 | 10 |
| 内成約数 | 0 | 1 | 2 | 2 | 3 | 4 |
| 「MRO 地域産学官連携ものづくり研究機構」への支援依頼件数 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 |
| ものづくり検索ナビ登録事業者数 | 12 | 20 | 25 | 30 | 40 | 50 |
| HP 新規開設数 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 |

II. 地域経済の活性化に資する取組

(現状と課題)

平成 17 年の太田市への合併により行政区分は太田市となったが、旧藪塚本町・旧新田町・旧尾島町時代から開催されている各種イベントもある。このようなイベントは季節ごとに開催される一過性の事業となっており、地域経済の活性化策として継続的な取組が図られていない状態となっている。

各イベントに関しては、チラシの配布や商工会 HP により、周知を図っている。

また、巡回時やセミナー開催時においてもチラシを配布し来場者の増加を図っている。

今後は、各種地域振興事業の開催を通じ、太田市・太田商工会議所・地元企業・金融機関などとの情報交換を行い、地域経済の活性化について連携を深めるとともに当地域の独自性と求心力の向上を図ることが課題となる。

(改善内容)

太田市・地元企業・金融機関・各イベント実行委員会・専門家（中小企業診断士など）とともに、当地区の地域活性化の方向性を検討するための「太田新田地区地域活性化検討会（仮称）」を開催する。検討会において、当地域のブランド力向上の取り組みについて検討するとともに地域のにぎわい創出や地域経済の活性化を実現し小規模事業者が事業を継続的に発展させるための良好な環境の整備に努める。

(事業内容)

- (1) 地域経済の活性化を図る土台作りとして「太田新田地区地域活性化検討会」を年 1 回開催する。「太田新田地区地域活性化検討会」は、太田市・地元企業・で構成され、検討会においては「太田産業環境フェスティバル」「やぶ塚かかし祭り」「尾島ねふたまつり」などを中心とした継続的な地域活性化について検討を行う。（新規事業）
- (2) 「太田市産業フェスティバル」には毎年 11 月に開催され多くの事業者が出展し来場者に商品やサービスを提供している。出展者数は総数が決まっているため増加させることはできないが、太田市、太田商工会議所、太田ニット工業協同組合、太田機械金属工業協同組合や（社）太田商工振興連合会などで組織される「太田市産業フェスティバル実行委員会」の一員として、各種団体と連携し出展者の新陳代謝を促進させ、多くの小規模事業者を来場者に周知してもらい需要の開拓を図る。（既存事業改善）
- (3) 「やぶ塚かかし祭り」は、ある農協職員が豊かに実る稲田に立つかかしを見て、ふと思ったことから昭和 59 年より始められた。農協を中心にスタートし、今では地域を代表するまつりとなっている。毎年 10 月に 100 本を超えるかかしが飾られ「一般の部」「ジュニアの部」「大衆賞」の各部門で表彰されている。当商工会においても全面的にバックアップするとともに、太田市、太田市観光協会、JA 太田市、地域の小学校・保育園や区長会などにより組織される「やぶ塚かかし祭り実行委員会」の一員として、各種団体と連携し観光地としての「藪塚温泉」への来場促進を図る。（既存事業改善）
- (4) 「尾島ねふたまつり」は青森県弘前市と太田市の歴史的なつながりにより昭和 61 年から開催されている。まつりの最大の見所は、ねふた運行で、高さ 7 メートルにもおよぶ扇ねふたとねふた太鼓の隊列は勇壮で、地域内外から 15 万人を超える見物客が訪れる。今後も太田市、地域区長会、太田市観光協会や太田市民ねふた会など地域のねふた会などにより組織される「尾島ねふたまつり実行委員会」の一員として、各種団体と連携を図り地域のイベントとして注力することにより、ブランド力の向上と地域経済の活性化を推進する。（既存事業改善）

(目標)

「太田市新田地区地域活性化検討会」において地域振興事業（太田市産業フェスティバルなど）を中心とした当地区の地域経済活性化の方向性について検討する。地域経済の活性化については、当地区の利便性や観光資源などの魅力を踏まえ地域のブランド化を推進し、にぎわい創出を促進することが目標となる。

Ⅲ. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組み

1. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

(現状と課題)

各経営指導員は、群馬県商工会連合会の研修時の休憩時間や金融機関との雑談時間などを利用し支援ノウハウ等の情報交換を個別に行っている。このような研修は、情報交換を目的とした会合ではないため、支援ノウハウの共有や習得が充分とは言えず事業者への支援力向上にも効果を発揮するには至っていない。

他の支援機関と連携した情報交換については、その機会が少なく、また、情報交換に対する組織的な取り組みが行われていない。

今後は、他支援機関と支援力向上を目的とした情報交換会や研修会を実施する。その際得られた各種情報を事業者にフィードバックすることが課題となる。

(改善内容)

他支援機関と定期的な情報交換会を新たに開催する。その交換会において、支援ノウハウや支援の現状等の情報交換を行う。また、得られた情報を事業者にフィードバックする仕組みを構築する。

(事業内容)

- (1) 東部地区 6 商工会による情報交換会を年 2 回（現状 0 回）開催する。その会合において、支援ノウハウ、支援の現状等の意見交換を行い、経営指導員の支援力向上に役立てる。（新規事業）
- (2) 各支援機関（群馬県商工会連合会・太田商工会議所・群馬県中小企業診断士協会など）と支援ノウハウ、支援の現状、地域内経済動向の共有を図ることを目的とした会合を年 1 回開催（現状 0 回）し、情報交換を行う。（新規事業）
- (3) 日本政策金融公庫などの金融機関と金融懇談会を年 1 回開催（現状 0 回）し、情報交換を行うとともに地元の経済動向、小規模事業者の現状、需要の動向などを把握し支援力の強化に取り組む。（新規事業）
- (4) 太田市の担当部局並びに太田商工会議所と、当計画と太田市の「第 2 次太田市総合計画前期行動計画（平成 29 年度～平成 32 年度）」との整合性を図るため、地域活性化についての情報交換を年 1 回程度実施する。（新規事業）
- (5) 上記において得られた「補助金などの情報」「金融機関における融資制度などの情報」「行政の新たな取り組み」などの事業者に直結する情報については「商工会 HP」を活用し情報発信を行うとともに、必要に応じて経営指導員が巡回時に直接事業者の説明するなど情報のフィードバックを実施する。（新規事業）

(目標)

他の支援機関と連携した支援ノウハウ等の情報交換の機会を定期的実施することにより、経営指導員の支援ノウハウの向上を図る。また、習得したノウハ

ウを事業者の経営指導に活用するとともに、必要な情報に関しては適宜情報発信を行い、事業者の新たな需要の開拓を進める基盤の構築を図る。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(現状と課題)

群馬県商工会連合会が実施する参加が義務付けられている各種研修会において、各経営指導員が知識の習得や資質の向上に取り組んでいる。しかし、指導員間での知識の共有が図られていないため、ベテラン指導員と若手指導員の支援能力にバラツキが生じている。また、経営指導員の支援能力向上のみに重点が置かれ、その他の職員（補助員・記帳職員）も含めた組織全体のレベルアップが意識されていない。

経営指導員の知識の共有のための仕組みを構築するとともに、組織全体のレベルアップを図ることが課題となる。

(改善内容)

経営指導員の支援能力のバラツキに関しては OJT を積極的に取り入れることにより改善を図る。また、組織全体の支援力向上のために、「支援力向上会議」を新たに実施する。

支援ノウハウの共有化については、「支援力向上勉強会」を実施する。また、商工会基幹システム（事業者データを入力する情報システム）に支援内容（売上・利益状況、助言内容、反省点、連携内容など）を詳細に入力し、共有化すべきノウハウを全職員が閲覧することにより共有化を図る。

(事業内容)

- (1) 群馬県商工会連合会が主催する研修に積極的に参加するとともに、職員協議会が企画する職員向け研修会への参加、中小企業大学校の主催する中小企業支援担当者等研修に参加することなどにより、経営指導員の支援力向上を図る。（既存事業改善）
- (2) 全職員（経営指導員・補助員・記帳職員）が参加し、定期的（毎月1回）に「支援力向上会議」を行う。会議において、経営指導員が、小規模事業者の経営状況、分析結果等支援状況について報告を行う。それらの情報や支援ノウハウの共有化を図ることにより、組織全体の支援力を強化する。また若手指導員はベテラン指導員との意見交換を通じ、経営指導のノウハウを習得する。（既存事業改善）
- (3) 当商工会職員が全員参加する「支援力向上勉強会」を年2回開催する。勉強会は経営指導員が主導し、研修会や専門家への同行などにおいて習得した経営支援スキルや小規模事業者の事業事例などを発表し、組織全体のスキルアップを図るとともに支援スキルの共有化を推進し、経営発達支援計画の遂行に役立てる。また、必要に応じて勉強会に専門家を招聘し支援スキル向上に役立つアドバイスを受ける。（新規事業）
- (4) 経営指導員の支援力を高めるために積極的に OJT の機会を設ける。巡回、窓口相談時において、必要に応じ、若手経営指導員は、ベテラン経営指導員とチームで小規模事業者の支援に当たり、指導、助言内容、情報収集方法等を学び資質を向上させる。（既存事業改善）

(5) 専門家派遣による指導時に経営指導員が必ず同行し、専門家の行う指導、助言内容、情報収集方法を学ぶなど OJT により支援能力の向上を図る。その際、経営指導員は自分にどのような支援能力が不足しているかについて分析を行い、研修時にその能力の補充に努める。(既存事業改善)

(6) 商工会基幹システムに事業者ごとの支援内容を詳細に入力する。商工会基幹システムは当商工会の職員であれば誰でも閲覧できるため、担当指導員が不在の場合でも事業者への対応が可能となる。また、効果のあった支援内容や注意すべき失敗事例については事業者ごとにプリントアウトし全職員がいつでも活用できるよう共有化を進める。ファイル内容については毎年見直し、当商工会の組織の財産として活用する。(新規事業)

(目標)

経営指導員の支援力を向上させ、習得した支援ノウハウを組織内で共有し、組織をあげて小規模事業者の事業の発展に寄与する体制を構築する。

| | 現状 | 29年度 | 30年度 | 31年度 | 32年度 | 33年度 |
|-------------|-----|------|------|------|------|------|
| 研修会への参加 | | | | | | ▶ |
| 支援力向上会議の実施 | 0 | 1回/月 | 1回/月 | 1回/月 | 1回/月 | 1回/月 |
| 支援力向上勉強会の実施 | 0 | 2回/年 | 2回/年 | 2回/年 | 2回/年 | 2回/年 |
| OJTの実施 | | | | | | ▶ |
| ファイル作成 | 未実施 | 適宜作成 | 適宜作成 | 適宜作成 | 適宜作成 | 適宜作成 |

3. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

(現状と課題)

毎年開催される総代会において事業の報告が行われているが、総代会出席者は商工会役員・商工会職員となっており、外部評価は行われていない。今後は、事業を客観的に評価し見直しするための仕組みを構築することが課題となる。

(改善内容)

本計画に記載された事業の実施状況や問題点について、当商工会の商工会役員・商工会職員に外部有識者を加えた報告会を開催し評価・検証を行う。

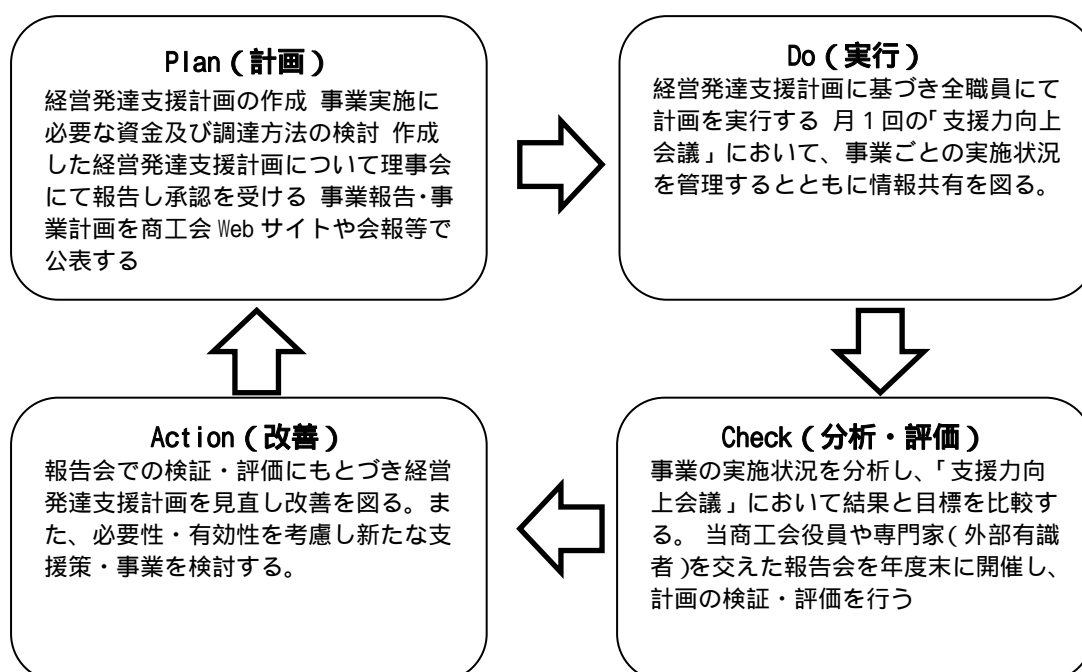
(事業内容)

- (1) 当商工会役員・太田市商業観光課職員・太田市工業振興課職員・外部有識者(中小企業診断士などの専門家)により構成された報告会を年度末に開催し、事業の実施状況、成果などを報告する。(新規事業)
- (2) 報告会において、その内容を検討し、成果の評価・見直し方針を検討し、見直し案の提示を行う。(新規事業)
- (3) 報告会において作成された評価・見直し案については、当商工会理事会へ報告し承認を受ける。(新規事業)
- (4) 事業の成果・見直しの結果については、その内容を「商工会 HP」において公表する。(新規事業)

(目標)

本計画に記載の事業の実施状況、及び成果について、PDCA サイクルに基づいた評価・検証を、外部有識者を交え毎年度実施する。PDCA サイクルを活用することにより、計画の改善プロセスを明確にするとともに、経営発達支援計画に基づいた事業者への支援施策の周知を図る。

| | 現状 | 29年度 | 30年度 | 31年度 | 32年度 | 33年度 |
|---------------|-----|------|------|------|------|------|
| 報告会の開催・評価・見直し | 未実施 | 年度末 | 年度末 | 年度末 | 年度末 | 年度末 |
| 事業の成果・見直しの公表 | 未実施 | 年度初 | 年度初 | 年度初 | 年度初 | 年度初 |



(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(平成 28 年 10 月現在)

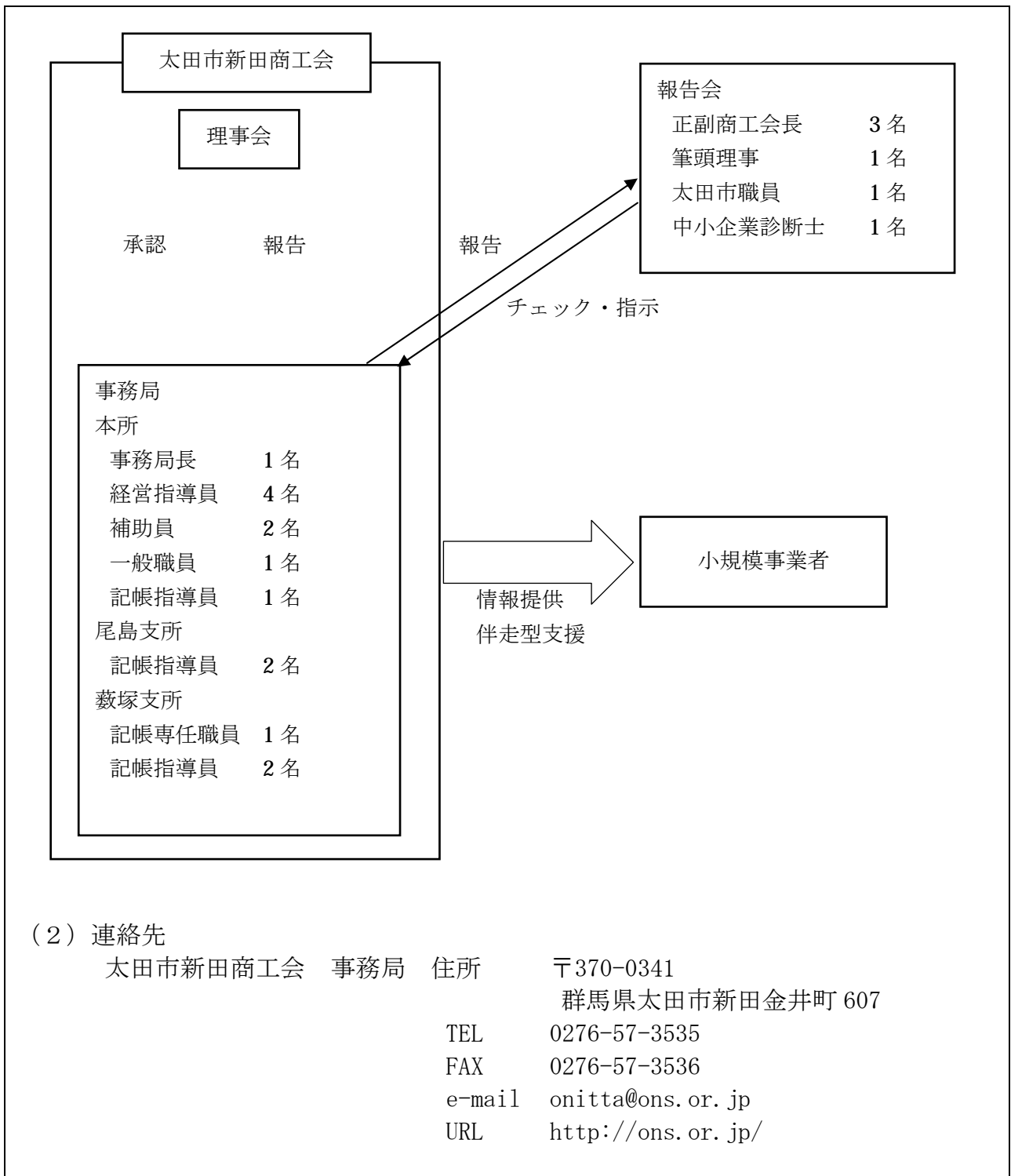
(1) 組織体制

(実施体制)

経営発達支援事業の遂行は、経営指導員 1 名を長とし、「直接支援」(伴走型支援の実施)を経営指導員が担当し、「間接支援」(各種機関との連絡業務等)を補助員・記帳職員が担当する。全職員が参加し毎月行われる「支援力向上会議」において「進捗状況の確認」「問題点とその改善方法の検討」を実施する。

実施人員 (商工会全体)

- ・ 正副会長 3 名
- ・ 理事 30 名
- ・ 監事 2 名
- ・ 部会 3 部会 (商業・工業・建設)
- ・ 部 2 部 (青年・女性)
- ・ 事務所数 3 事務所
- ・ 職員数 14 名



(2) 連絡先

太田市新田商工会 事務局 住所 〒370-0341
 群馬県太田市新田金井町 607

TEL 0276-57-3535
 FAX 0276-57-3536
 e-mail onitta@ons.or.jp
 URL http://ons.or.jp/

(別表3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位 千円)

| | 29年度 | 30年度 | 31年度 | 32年度 | 33年度 |
|-----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 必要な資金の額 | 5,700 | 5,700 | 5,700 | 5,700 | 5,700 |
| ・地域の経済動向調査に関する事業 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 |
| ・経営状況の分析に関する事業 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 |
| ・事業計画策定支援に関する事業 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 |
| ・事業計画策定後の実施支援に関する事業 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 |
| ・需要動向調査に関する事業 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 |
| ・新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事業 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 |
| ・地域経済の活性化に資する取り組みに関する事業 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 |
| ・他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関する事業 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 |
| ・経営指導員等の資質向上等に関する事業 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 |

(備考)必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法

会費、国補助金、県補助金、市補助金、全国連補助金、県連補助金、事業受託費、参加者負担金

(備考)調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

(別表4)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

| 連携する内容 |
|---|
| <p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <ol style="list-style-type: none">1. 地域の経済動向調査に関すること<ul style="list-style-type: none">・地域経済動向調査においては、太田市や太田商工会議所などとも連携し業況調査などの結果を共有する。2. 経営状況の分析に関すること<ul style="list-style-type: none">・群馬県商工会連合会・地域金融機関などと連携し、需要動向調査を行う。また、地域振興事業（お祭りや各種イベント等）やセミナーなどを通じ分析の対象となる小規模事業者をピックアップし、群馬県産業支援機構のコーディネーターや専門家と連携しながら問題解決に向けた分析を行う。3. 事業計画策定支援に関すること<ul style="list-style-type: none">・専門家（中小企業診断士など）と連携し事業計画策定に関するセミナーの開催や具体的な事業計画を作成する。・事業計画策定において顕在化した課題に対し、群馬県商工会連合会・群馬県よろず支援拠点・太田市・各金融機関・専門家（中小企業診断士・税理士など）等と連携し指導・助言を行う。・創業・第二創業の際に生じる様々な問題点・課題に対して、群馬県商工会連合会・群馬県産業支援機構・よろず支援拠点・専門家等と連携を図りその解決に尽力する。・経営革新計画策定において、必要に応じ群馬県商工会連合会・群馬県産業支援機構などに対して専門家の派遣を依頼する。4. 事業計画策定後の実施支援に関すること<ul style="list-style-type: none">・事業計画策定後の生じた課題に対し群馬県商工会連合会・群馬県よろず支援拠点・専門家等と連携し指導・助言を行う。・事業計画のフォローアップについて必要に応じ専門家（中小企業診断士など）と連携を図る。5. 需要動向調査に関すること<ul style="list-style-type: none">・情報の収集・分析に関しては、中小企業診断士などの専門家との連携を図る。6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること<ul style="list-style-type: none">・太田市・太田商工会議所・地元企業・金融機関等と連携を図り各種地域振興事業（お祭りや各種イベント等）を実施することにより、地域に密着した需要開拓を推進する。・販路開拓に関しては、群馬県商工会連合会などと連携し県外・県内の展示会や商談会への出展を促し販路開拓を支援するとともに出展後のフォローアップも行い奔走型支援を実施する。・太田商工会議所・MRO 地域産学官連携ものづくり研究機構との連携を図り、高度な技術的課題を抱える製造業の問題解決に取り組む。 |

II. 地域経済の活性化に資する取組

太田市・地元企業・金融機関・各イベント実行委員会・専門家（中小企業診断士など）などと連携を図り各種地域振興事業（お祭りや各種イベント等）を実施することにより、地域経済の活性化を推進する。

III. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

1. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

・東部地区6商工会と連携し、支援ノウハウを共有するとともに支援の現状や問題点について意見交換を行い、支援力向上を図る。

2. 経営指導員の資質向上等に関すること

・指導員の研修事業を実施している各種団体や専門家と連携し、計画的な指導員の能力向上を図る。

3. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

・事業評価においては外部有識者との連携を図り事業の成果・問題点などについて検討を行う。

連携者及びその役割

| 連携者 | 氏名 | 住所 | 電話番号 |
|--------------------|------------------|--------------------------------|--------------|
| 太田市役所産業環境部 | 部長 板橋 信一 | 太田市浜町 2-35 | 0276-47-1834 |
| 太田商工会議所 | 会頭 正田 寛 | 太田市浜町 3-6 | 0276-45-2121 |
| 群馬県商工会連合会 | 会長 高橋 基治 | 前橋市関根町 3-8-1 | 027-231-9779 |
| 群馬県よろず支援拠点 | 理事長 根岸 富士夫 | 前橋市大渡町 1-10-7 群馬県公社 総合ビル 2階 | 027-255-6631 |
| 群馬県産業支援機構 | 理事長 根岸 富士夫 | 前橋市大渡町 1-10-7 群馬県公社 総合ビル 2階 | 027-255-6500 |
| 群馬県中小企業診断士協会 | 会長 福島 久 | 前橋市敷島町 244-1 | 027-231-2249 |
| 群馬銀行 新田支店 | 支店長 鈴木 浩隆 | 太田市新田木崎町 593- 4 | 0276-56-8111 |
| 桐生信用金庫 新田支店 | 支店長 坂場 清二 | 太田市新田金井町 195- 1 | 0276-57-4111 |
| アイオー信用金庫 新田支店 | 支店長 反野 裕 | 太田市新田市野井町 42-1 | 0276-57-3200 |
| しののめ信用金庫 藪塚支店 | 支店長 落合 洋次 | 太田市大原町 658-1 | 0277-78-3211 |
| ぐんまみらい信用組合 新田支店 | 支店長 石森 秀成 | 太田市 新田木崎町 930- 4 | 0276-56-1414 |
| あかぎ信用組合 新田町支店 | 支店長 平井 光 | 太田市新田大根町 107- 15 | 0276-57-3950 |
| 日本政策金融公庫 前橋支店 | 国民生活事業統括 高橋 智 | 前橋市本町 1-6-19 | 027-223-7311 |

| | | | |
|-------------------------------------|--------------|--------------------------|--------------|
| 関東信越税理士会 館林支部 | 支部長 岸 信彦 | 館林市大手町 10 - 1 | 0276-71-1122 |
| 一般財団法人 MRO 地 域産学官連携ものづく り研究機構 | 代表者 清水 聖義 | 太田市本町 29-1 テクノプラザお おた | 0276-50-2100 |
| 太田市産業フェスティ バル実行委員会 | 会長 清水 聖義 | 太田市浜町 2- 35 | 0276-47-1834 |
| 太田市やぶ塚かかし祭 り実行委員会 | 会長 今井 勇 | 太田市浜町 2- 35 | 0276-47-1833 |
| 尾島ねぶたまつり実行 委員会 | 会長 本島虎太 | 太田市浜町 2- 35 | 0276-47-1833 |

(役割)

- 太田市役所
地域経済動向等の調査・事業計画策定支援・需要開拓の推進・地域経済活性化
- 太田商工会議所
地域経済動向等の調査・需要開拓の推進
- 群馬県商工会連合会
経営状況分析・事業計画策定支援・需要開拓の推進・専門家派遣支援・各種研修会
- 群馬県よろず支援拠点
事業計画策定支援・専門家派遣支援
- 群馬県産業支援機構
経営状況分析・事業計画策定支援・専門家派遣支援
- 群馬県中小企業診断士協会
事業計画策定支援・専門家派遣支援・事業計画策定セミナー支援
- 群馬銀行
経営状況分析・事業計画策定支援・需要開拓の推進・地域経済活性化・金融支援
- 桐生信用金庫
経営状況分析・事業計画策定支援・需要開拓の推進・地域経済活性化・金融支援
- アイオー信用金庫
経営状況分析・事業計画策定支援・需要開拓の推進・地域経済活性化・金融支援
- しののめ信用金庫
経営状況分析・事業計画策定支援・需要開拓の推進・地域経済活性化・金融支援
- ぐんまみらい信用組合
経営状況分析・事業計画策定支援・需要開拓の推進・地域経済活性化・金融支援
- あかぎ信用組合
経営状況分析・事業計画策定支援・需要開拓の推進・地域経済活性化・金融支援
- 日本政策金融公庫
地域経済動向等の調査・金融情報収集・金融支援
- 関東信越税理士会 館林支部
財務分析支援・税務等法的支援
- MRO 地域産学官連携ものづくり研究機構
技術開発支援・学術的支援
- 太田市産業フェスティバル実行委員会

地域経済活性化

○ やぶ塚かかし祭り実行委員会

地域経済活性化

○ 尾島ねぶたまつり実行委員会

地域経済活性化

連携体制図等

